

各位

会社名 株式会社インソース
代表者名 代表取締役 執行役員社長 舟橋 孝之
(コード番号：6200 東証プライム)

2024年5月度 KPI（業績指標）進捗状況

～講師派遣型研修の実施回数は前年比 111.6%、公開講座受講者数は前年比 112.9%

動画コンテンツ販売件数は前年比 110.3%、動画制作・カスタマイズ数は前年比 433.3%～

社会人向け教育サービスを提供する株式会社インソース（東京本部：東京都荒川区、代表取締役執行役員社長：舟橋孝之、証券コード：6200）は、2024年5月度 KPI（業績指標）進捗状況をお知らせします。
5月は北九州事業所、富山営業所、金沢営業所を新たに設立しました。

1. 講師派遣型研修事業

講師派遣型研修実施回数は前年比 111.6%の1,484回となりました。うち民間企業向けは前年比 108.1%の897回、DX関連は前年比 106.1%の122回となりました。官公庁・自治体向け研修が増加し、特に管理職研修、評価・考課研修が増加しました。

5月は、秋頃に本格化する階層別研修や、GB・MM向けに来期に向けた大型提案にも取り組んでいます。

■講師派遣型研修実施回数（単位：回）

	2024年9月期					
	12月	1月	2月	3月	4月	5月
実施回数	1,435	1,190	1,524	1,126	2,507	1,484
(前年比)	(102.9%)	(110.6%)	(106.4%)	(114.1%)	(114.4%)	(111.6%)
うち民間企業研修※	960	764	1,038	862	1,870	897
(前年比)	(105.1%)	(114.7%)	(112.8%)	(118.1%)	(113.3%)	(108.1%)
うちDX関連研修※	109	104	133	83	183	122
(前年比)	(103.8%)	(150.7%)	(137.1%)	(159.6%)	(123.6%)	(106.1%)
うちオンライン研修	402	336	369	238	232	244
(構成比)	(28.0%)	(28.2%)	(24.2%)	(21.1%)	(9.3%)	(16.4%)

※連結子会社の実績も含む

2. 公開講座事業

公開講座受講者数は前年比 112.9%の 8,861 人となりました。DX関連の受講者数は前年比 109.4%の 1,222 人でした。5月はOJTや部下指導並びに、単価の高い階層別研修等の受講者が増加しました。特に新任昇格者向けシリーズは、昨年からの販促活動が奏功し、来場型を中心に受講者数が増加しています。また公開営業チームを設立し、顧客基盤の拡大及び人財育成スマートパック拡販等の営業活動を強化しています。

■公開講座受講者数（単位：人）

	2024年9月期					
	12月	1月	2月	3月	4月	5月
受講者数 (前年比)	10,461 (112.7%)	8,934 (117.7%)	10,371 (113.9%)	10,061 (110.3%)	14,861 (118.9%)	8,861 (112.9%)
うちDX関連研修 (前年比)	1,514 (157.1%)	1,328 (158.7%)	1,346 (123.5%)	1,311 (133.5%)	1,809 (136.3%)	1,222 (109.4%)
うちオンライン研修 (構成比)	7,689 (73.5%)	6,603 (73.9%)	7,789 (75.1%)	7,445 (74.0%)	5,251 (35.3%)	5,584 (63.0%)

※連結子会社の実績も含む

3. 顧客基盤

WEBinsourceは月間200社の獲得を目標としております。WEBinsourceの獲得は、直接的には公開講座の売上拡大に寄与し、2023年9月期はWEBinsource1件獲得につき、公開講座事業において139千円の増収効果がありました。5月は前月比+234組織となり、累計23,522組織となりました。

■WEBinsource登録先数（単位：組織）

	2024年9月期					
	12月末時点	1月末時点	2月末時点	3月末時点	4月末時点	5月末時点
新規登録先	214	230	250	299	245	234
登録先累計 (新規登録先数に対する前年比)	22,264 (101.4%)	22,494 (101.8%)	22,744 (90.6%)	23,043 (96.8%)	23,288 (104.7%)	23,522 (88.6%)
(進捗率：%)	(25.8%)	(35.4%)	(45.8%)	(58.3%)	(68.5%)	(78.3%)

4. ITサービス事業

Leafの有料利用組織数は698組織（前年比115.8%）、アクティブユーザー数は3,754千人（前年比141.7%）と増加しました。ストレスチェック支援サービス納品先数は、期初来累計485組織（前年比113.8%）となりました。5月はカスタマイズ案件の増加に対応しました。またアクティブユーザー増によるアクセス増に対応し、安定稼働対策を継続実施しております。

(1) 「Leaf」を活用するサービス 有料利用組織数（単位：組織）、アクティブユーザー数（単位：千人）、「Leaf」カスタマイズ案件数（単位：件）

	2024年9月期					
	12月末時点	1月末時点	2月末時点	3月末時点	4月末時点	5月末時点
LMS「Leaf」有料利用組織数 (前年比)	662 (120.1%)	666 (118.9%)	670 (118.0%)	676 (115.0%)	690 (116.4%)	698 (115.8%)
アクティブユーザー数 (前年比)	3,060 (125.5%)	3,082 (124.9%)	3,130 (124.3%)	3,216 (126.0%)	3,709 (142.0%)	3,754 (141.7%)
カスタマイズ案件数※期初来累計 (前年比)	15 (136.4%)	18 (90.0%)	20 (74.1%)	54 (83.1%)	75 (102.7%)	85 (110.4%)

※カスタマイズ案件数とは、Leafを利用するにあたり、独自の機能を追加している案件数です

(2) ストレスチェック支援サービス 納品先数 (単位：組織)

	2024年9月期					
	12月	1月	2月	3月	4月	5月
納品先数※当月	67	104	98	139	4	3
納品先数※期初来累計 (前年比)	137 (150.5%)	241 (150.6%)	399 (137.2%)	478 (114.4%)	482 (114.5%)	485 (113.8%)

※本サービスの売上計上は検収後であり、納品と若干ずれる場合があります ※例年、本サービスは3月に納品が集中いたします

5. eラーニング・動画事業

動画コンテンツ販売(買い切り)件数は前年比110.3%となりました。また、動画制作・カスタマイズ案件は、OAスキル向上、ハラスメント防止関連の制作案件が増え、前年比433.3%となりました。

5月は、コンプライアンス・ハラスメント防止教育のカスタマイズ動画の作成や、組織毎のシステム操作マニュアル動画の制作問合せが拡大しています。また、2月に新規開発した動画レンタルプランのシステムが本格稼働したため利便性が向上し、受講者数が前年比253.3%となりました。

■eラーニング・動画 動画販売本数(単位：本)、動画レンタル受講者数(単位：人)、動画制作案件数(単位：件)、STUDIO定額制eラーニング利用者数(単位：アクティブ契約ID数)

	2024年9月期					
	12月	1月	2月	3月	4月	5月
動画コンテンツ販売件数 当月 (前年比)	225 (93.0%)	155 (133.6%)	170 (90.4%)	759 (130.2%)	200 (215.1%)	96 (110.3%)
動画制作・カスタマイズ案件数 (前年比)	22 (440.0%)	8 (133.3%)	13 (144.4%)	26 (325.0%)	13 (325.0%)	13 (433.3%)
動画レンタル受講者数 当月 (前年比)	1,185 (73.4%)	725 (116.9%)	1,498 (119.2%)	1,742 (107.8%)	1,375 (84.4%)	1,558 (253.3%)
STUDIO(定額制eラーニング) 利用者(ID)数 (前月比)	86,480 (+1,416)	87,475 (+995)	88,245 (+770)	88,856 (+611)	89,227 (+371)	89,405 (+178)

6. お問合せ数

お問合せ数は月間500件獲得を目標にしております。2023年9月期はお問合せ1件獲得につき、277千円の増収効果がありました。5月のお問合せ数は前年比145.1%の544件となりました。更なる拡大に向け、ダイレクトマーケティングの担当者増員やWebページの改修を継続して進めています。

■お問合せ数(単位：本)

	2024年9月期					
	12月	1月	2月	3月	4月	5月
お問合せ数 (前年比)	464 (128.5%)	503 (112.3%)	588 (132.1%)	507 (119.6%)	537 (145.9%)	544 (145.1%)
期初来累計	1,409	1,912	2,500	3,007	3,544	4,091

※Webの問合せフォームやメール、電話で寄せられる商談、訪問、提案、見積、資料送付、システムデモ等当社売上増に繋がるお問合せを指します。24年9月期第1四半期決算時より算出方法を変更しております

7. コンテンツ開発

コンテンツ開発本数は、研修（講師派遣）は30本となりました。デジタルスキル分野の新作11本のうち7本はChatGPTとビジネススキルを掛け合わせた研修となっております。eラーニングは22本を開発し、新入社員フォローアップ教育などの階層別研修においても、ニーズの高い短時間で学ぶシリーズの拡充を進めております。今期の開発目標に向けて、いずれも着実に開発しています。

(1) 新作コンテンツ開発数(単位：本)

	2024年9月期					
	12月	1月	2月	3月	4月	5月
研修（講師派遣）新規開発数	31	32	33	31	29	30
期初来累計	91	123	156	187	216	246
(進捗率：%)	(25.3%)	(34.2%)	(43.3%)	(51.9%)	(60.0%)	(80.3%)
うち、デジタルスキル分野数	15	16	16	12	16	11
期初来累計	24	40	56	68	84	95
eラーニング新規開発数	24	29	20	15	19	22
期初来累計	59	88	108	123	142	164
(進捗率：%)	(23.6%)	(35.2%)	(43.2%)	(49.2%)	(56.8%)	(65.6%)

ご参考 KPI（業績指標）と業績対応表

対象となる業績	関連 KPI
月次業績	<ul style="list-style-type: none"> 講師派遣型研修の実施回数 (23年9月期の売上構成比 48.9%) 公開講座の受講者数 (同 24.3%) 人事サポートシステム・LMS「Leaf」の導入組織数・ユーザー数(同 12.1%) eラーニング・動画の販売本数 (同 14.7%)
当月～3か月後	<ul style="list-style-type: none"> お問合せ数 商談、訪問、提案、見積、資料送付、価格の確認、スマートパック購入・追加、システムデモのご希望は、顧客のサービス検討段階の判断材料です。当月から3か月後の業績先行指標となります。
数か月～半年後	<ul style="list-style-type: none"> WEBinsource 登録数 WEBinsource は、当社の新規顧客向けのエントリー商品であり、さまざまな当社のサービスを購入可能です。その新規登録数は営業活動の活発さを示す判断材料であり、特にGBの3か月後から半年後の業績先行指標となります。
半年から2～3年後	<ul style="list-style-type: none"> コンテンツ開発数 研修やeラーニング・動画などのコンテンツ開発数の増加は長期的な収益拡大に寄与するものです。開発後すぐに大きな売上が実現されるものではなく、業績貢献は半年後から2～3年後です。

当社では、民間企業の顧客セグメントを従業員規模で分類し、営業活動を行っております。

- ・大手企業、準大手（従業員規模1,000名～）：EB（エンタープライズビジネス）
- ・中堅企業（従業員規模～999名）：MM（ミッドマーケットビジネス）
- ・中規模、成長企業（従業員規模～299名）：GB（グロウビジネス）

当社では今後とも、社会環境の変化に対応するため、オンライン研修やITサービス、eラーニング・動画など多様なサービスを提供し、事業の拡大を図ってまいります。

◇最新のKPIに関するMicrosoft Excel データは以下のページからダウンロードください。

※2024年6月3日20時（日本時間）より可能 (<https://www.insource.co.jp/ir/insmthdata.html>)

※Microsoft、Excel、Word、Windows、Teamsは米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標です

以上

数値は速報値にて決算発表時の数値と異なる場合があります。細心の注意を払って掲載しておりますが、その正確性を完全に保証するものではありません。

【お問合せ先】株式会社インソース <https://www.insource.co.jp/index.html>

(取材・広報に関して) 社長室(井上・下地)

TEL:03-5577-2283